

ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA E DE EMPRESAS, CIÊNCIAS CONTÁBEIS E TURISMO

A CONCORRÊNCIA PREDATÓRIA NOS ESCRITÓRIOS DE CONTABILIDADE NO MUNICÍPIO DE ARIQUEMES-RO

DOI: <http://dx.doi.org/10.31072/rcf.v2i8.554>

*PREDATORY COMPETITION THE PREDATORY COMPETITION IN ACCOUNTING
OFFICES IN THE MUNICIPALITY OF ARIQUEMES-RO*

Thyago Vinícius Marques Oliveira¹.

RESUMO: Conhecer as relações dos proprietários de escritórios de contabilidade é sem dúvida uma forma de analisar e neutralizar alguns problemas que se relacionam com a profissão contábil. Nesse sentido a pesquisa se conduziu avaliando a conduta ética do profissional contábil no município de Ariquemes-RO. Utilizou-se como metodologia pesquisas bibliográficas em livros, revistas, publicações avulsas, impressas, material disponível em internet e aplicaram-se questionários para a coleta de informações para o desenvolvimento do estudo de caso. A amostra do estudo de caso foi composta de 20 escritórios de contabilidade, de 53 profissionais contábeis, de informações no Conselho Regional de Contabilidade de Rondônia, e de 50 empresas de ramos variados do município citado. Dentre os principais resultados encontrados constatou-se que existe a concorrência entre os 90% dos escritórios de contabilidade entrevistados e que 90% não seguem os valores admitidos pelo Conselho Regional de Contabilidade, desta forma a pesquisa apresentou resultados favoráveis através de questionários.

Palavras-chave: Contabilidade. Concorrência predatória. Desempenho. Informação.

ABSTRACT: *Knowing the relationship of the owners of accounting firms is undoubtedly a way to analyze and neutralize some issues that relate to the accounting profession. In this sense the research is conducted by evaluating the ethical conduct of the professional accounting in Ariquemes-RO. It was used as a methodology literature searches in books, magazines, loose, printed material available on the internet and applied questionnaires to collect information for the development of the case study. A sample case study was composed of 20 accounting offices of 53 financial professionals, information on the Regional Accounting Council of Rondônia, and 50 companies of various branches of the municipality said. Among the main results found found that there is competition among the 90% of accounting firms interviewed and 90% do not follow the values accepted by the Regional Accounting Council, thus the research showed favorable results through questionnaires.*

Keywords: *Accounting. Predatory competition. Performance. Information.*

¹ Bacharel em Ciências Contábeis pela Faculdade Integradas de Ariquemes (FIAR), Pós Graduado em Perícia e Auditoria Contábil pela UNOPAR. E-mail: tv-oliveira@hotmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9006-4494>.

INTRODUÇÃO

Alguns historiadores remontam que os primeiros sinais objetivos da existência de contas, foram aproximadamente há 4.000 (quatro mil) anos A.C. Contudo antes disso, o homem primitivo ao inventariar o número disponível de instrumentos de caça e pesca, ao contar o rebanho, já estava praticando a Contabilidade de uma forma pitoresca. Com a invenção da escrita logo se tornou possível identificar exemplos mais exatos de contabilidade, entre a civilização Sumério-Babilônica.

A humanidade evoluiu e com isso aumentou a necessidade de aperfeiçoamento e um maior número de profissionais nesta área, visando adequar-se à nova realidade, pois o contador não mais desempenha a função meramente conhecida como de “guarda livros”. No entanto atualmente os escritórios de contabilidade devem possuir profissionais com conhecimento, e ter o reconhecimento profissional, pois este reconhecimento é peça fundamental para evolução de qualquer organização.

A contabilidade fornece conhecimentos verdadeiros e não suposições. O seu desenvolvimento se baseia na formulação de hipóteses e na construção de teorias que possibilitam prever e explicar os fenômenos do seu

objeto de estudo. Com a contabilidade também se podem processar e aplicar os dados e técnicas contábeis visando obtenção e fornecimento de informações úteis para a tomada de decisões econômicas. Trata do estudo do patrimônio de empresas e traduz os seus resultados nas demonstrações contábeis.

Segundo Franco⁽¹⁾:

A contabilidade é uma ciência que estuda os fenômenos ocorridos no patrimônio das entidades, mediante o registro, a classificação e demonstração expositiva, a análise e interpretação desses fatos, com o fim de oferecer informações e orientações necessárias à tomada de decisões, sobre a composição do patrimônio, suas variações e o resultado econômico decorrente da gestão patrimonial.

Sendo a contabilidade o órgão visual das empresas, espera-se que o profissional contábil saiba lidar com fatos que ocorrerem em sua frente, sendo capaz de avaliar situações, enfrentar desafios e concluir sua meta para a satisfação de seus clientes.

A contabilidade é utilizada para se determinar a situação patrimonial das empresas e dos seus resultados. Para as empresas não interessa apenas o registro histórico dos fatos patrimoniais. A previsão do futuro é um fato de grande relevância na gestão moderna. A contabilidade já não é apenas uma ferramenta de recolha e

interpretação de dados históricos, mas também uma técnica eficiente de previsão e de gestão.

Segundo Dias *et al* ⁽²⁾:

As novidades tecnológicas de ponta impõem que todos mergulhem num rico processo de adaptação, de forma a utilizar a informação virtual, a internet, a telemática, e outros meios avançados da comunicação, para que empresários e profissionais da contabilidade sejam contemporâneos do moderno instrumental que se encontra à sua disposição. No caso concreto da informação contábil, temos de vê-lo pelo menos por dois dos seus principais eixos: o que diz respeito aos usuários e o que nos compete como profissionais.

A gestão de qualidade e a valorização do cliente representam opções de sucesso para as organizações, sejam elas de comércio, indústria ou prestadores de serviço. A condição dos procedimentos e serviços, passou-se a compreender que a qualidade é um resultado definido pelo cliente e corresponde à medida que o serviço atende as suas expectativas.

Qualidade é uma característica de suma importância nas organizações e que influencia todo o ambiente de trabalho.

Segundo Mirshawha ⁽³⁾:

[...] qualidade significa qualidade de trabalho, qualidade de serviço, qualidade de informação, qualidade do processo, qualidade da divisão, qualidade de pessoas, incluindo os trabalhadores, os engenheiros, gerentes executivos, qualidade da companhia, qualidade de objetivos [...]

Os prestadores de serviços contábeis precisam ter conhecimento da capacidade de absorção de seus serviços, para poder desempenhar com dedicação, confiabilidade e diferenciação. Para isto, a equipe envolvida deve estar preparada para exercer o serviço da maneira mais próxima da perfeição possível, estando habilitada e motivada. A retenção de cliente está ligada a qualidade dos serviços contábeis, a relação entre custo e qualidade está diretamente relacionada à distinção e ao posicionamento do serviço do concorrente.

2 MATERIAIS E MÉTODOS

A concorrência é o melhor caminho para o progresso da sociedade. Montoro ⁽⁴⁾ afirma que “Um bom ambiente de negócios é condição necessária para um verdadeiro progresso econômico e social. A concorrência é um fator indispensável para a eficiência econômica. Mas ela precisa ser balizada por normas institucionais claras, objetivas e que sejam obedecidas por todos. Esses são os elementos que definem a ética concorrencial.

A concorrência ética busca o melhor para ambas as partes, um preço de fato justo, onde o prestador de serviços tenha o seu devido retorno e o cliente pague o que de fato valha o serviço prestado. Algo que fuja esse princípio não é ético, seja um preço exorbitantemente baixo ou alto, pois

em qualquer uma das opções terá um lado prejudicado.

A concorrência sem ética é aquela em que se resulta malefícios aos empresários que participam do mercado ou aos clientes que usufruem dos produtos oferecidos ou serviços prestados. A concorrência aética é aquela que não se cumpre as regras básicas para uma convivência harmoniosa entre as partes envolvidas.

Essa concorrência geralmente é praticada da seguinte forma, os preços cobrados são elevados a um patamar fora do comum no mercado do produto, ou é depreciado a um valor que se aproxime do valor do custo, ou até mesmo fique abaixo desse valor.

Essas manobras são realizadas de forma temporária e visa alcançar objetivos específicos, pois podem ser definidas ainda como se fossem uma estratégia, seja para eliminar concorrentes ou simplesmente para que se obtenha vantagem em algumas situações.

Para comprovação da existência ou não da prática de concorrência predatória entre os escritórios contábeis de Ariquemes-RO, foram confeccionados três questionários, sendo direcionados aos proprietários de escritórios, aos profissionais contábeis que trabalhavam nos escritórios desses escritórios e por último aos clientes desses escritórios.

A pesquisa foi aplicada a **20 escritórios de contabilidade**, aos funcionários desses escritórios e a **50 empresas**, na busca de identificar as questões e hipóteses levantadas sobre a concorrência Predatória dos escritórios de contabilidade no município de Ariquemes-RO.

Por meio das respostas obtidas foi feito uma estimativa mediante amostragem e confeccionado alguns gráficos. Analisando estes gráficos foi possível se chegar à conclusão dos fatos e quais seriam os principais fatores que a influenciavam.

3 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Os escritórios de contabilidade, os profissionais contábeis e as empresas não terão seus nomes divulgados, pois a maioria esmagadora dos participantes só aceitaram colaborar sob a condição de que fossem resguardadas as suas respectivas identidades.

3.1 Proprietários dos escritórios contábeis

O **Primeiro Questionário** fora direcionado aos donos dos escritórios contábeis. O qual traz como primeiro questionamento:

1) Qual critério você utiliza quando formula o valor de honorário para uma empresa?

Todos os escritórios que colaboraram com esta pesquisa foram enfáticos em

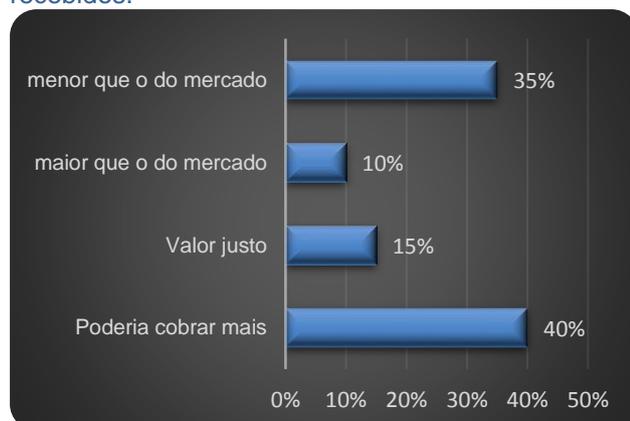
afirmar que procedem conforme determina o artigo 6º do Código de Ética do Contabilista.

Art. 6º. O Contabilista deve fixar previamente o valor dos serviços, de preferência por contratos escritos considerados os elementos seguintes:
I. A relevância, o vulto, a complexidade e a dificuldade do serviço a executar;
II. O tempo que será consumido para a realização do trabalho;
III. A possibilidade de ficar impedido da realização de outros serviços;
IV. O resultado lícito favorável que para o contratante advirá com o serviço prestado;
V. A peculiaridade de tratar-se de cliente eventual, habitual ou permanente;
VI. O local em que o serviço será prestado. (Código de ética do contador)

A **segunda questão** levantada, ainda indaga os proprietários acerca dos honorários, levando em consideração se os mesmos acreditam ou se recebem o que de fato valem.

2) Com relação os honorários recebidos, o que você poderia afirmar?

Gráfico 1 – Percepção sobre os honorários recebidos.



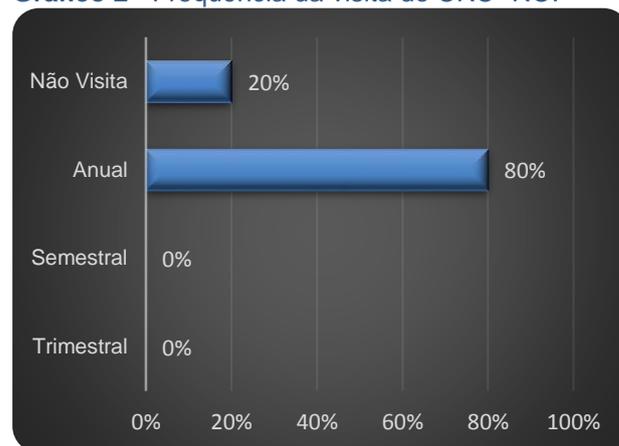
Dentre as possibilidades de respostas que foram dadas, obtivemos os seguintes percentuais: 40% afirmaram que

poderiam receber mais pelos serviços prestados; 15% afirmaram que receberiam o valor justo pelos seus serviços; 10% afirmaram que receberiam mais que a média cobrada no mercado em Ariquemes; e 35% afirmaram que receberiam menos que a média dos preços cobrados no mercado em Ariquemes.

O **terceiro questionamento** se referiu à atuação do CRC-RO em Ariquemes-RO.

3) Com qual frequência um representante do CRC-RO visita sua empresa?

Gráfico 2 - Frequência da visita do CRC- RO.

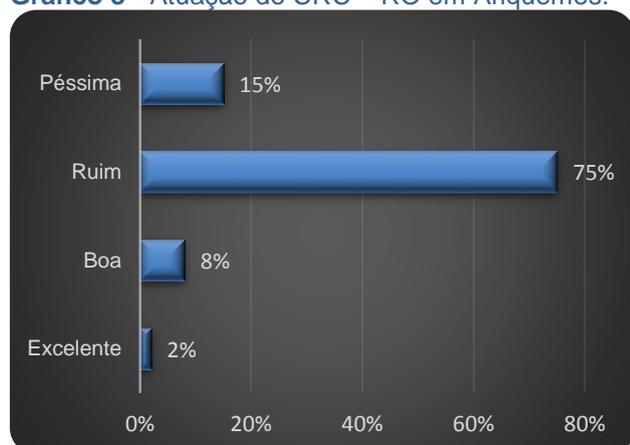


Os 80% dos escritórios, que contribuíram com este trabalho, afirmaram que representantes do CRC-RO visitariam sua sede somente uma vez ao ano, ressaltando que esta visita seria apenas para averiguar se os profissionais que prestam serviços para a empresa estariam atendendo as exigências curriculares mínimas dos CRC's. 20 % afirmaram que não ocorreria essa visita.

O **quarto questionamento** tratou como seria a avaliação dos proprietários dos escritórios sobre a atuação do CRC-RO em Ariquemes.

4) Como você classificaria a atuação do Conselho Regional de Contabilidade em Ariquemes?

Gráfico 3 - Atuação do CRC – RO em Ariquemes.

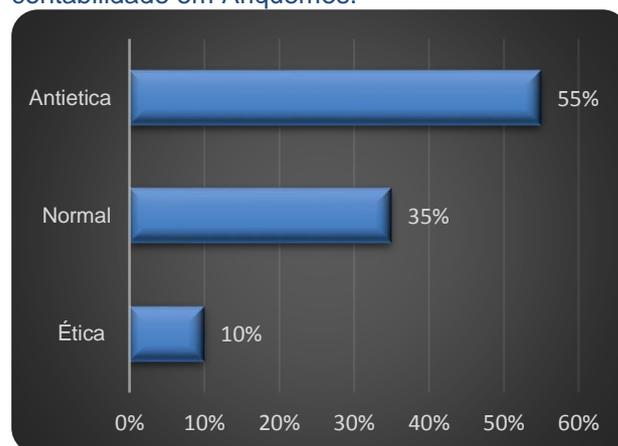


Foram obtidos os seguintes percentuais: 8% dos questionados classificaram como boa e atuante; 75% dos questionados classificaram como sendo ruim a atuação do CRC-RO, pois deixariam a desejar em alguns aspectos; 15% classificaram como sendo péssima a atuação do CRC-RO em Ariquemes, pois não estaria à altura da realidade ocorrida em Ariquemes; 2% classificaram como sendo excelente a atuação do CRC-RO.

A **quinta questão** trata da concorrência em Ariquemes.

5) Como você classificaria a concorrência entres os escritórios de contabilidade em Ariquemes?

Gráfico 4 - Concorrência entres os escritórios de contabilidade em Ariquemes.



Como resultados se conseguiram os seguintes percentuais: 10% dos questionados classificaram como sendo ética, pois nada de irregular estaria ocorrendo; 35% classificaram como sendo normal, pois seria apenas reflexo do mercado concorrido existente em Ariquemes; 55% dos questionados classificaram como sendo antiética, pois já teria presenciado alguma atitude que teria resultado e aviltamento nos preços dos honorários cobrados. Esses foram os questionamentos direcionados para os proprietários de escritórios contábeis.

3.2 Funcionários dos escritórios contábeis

Com relação aos funcionários optou-se por fazer apenas **dois questionamentos** que equacionasse de forma direta a problemática deste trabalho. Esta é a base do **Segundo Questionário**. Questionamentos ligados à carga horária de semanal e quantidade de trabalho

dentro dos escritórios. Foram indagados os profissionais contábeis que prestavam serviços nos escritórios dos proprietários que responderam aos questionamentos deste trabalho.

O **primeiro questionamento** fora com relação à carga horária semanal cumprida pelos funcionários.

1) Na semana de fechamento das escriturações empresariais, já permaneceu alguma vez no escritório por serviço acumulado?

Gráfico 5 - Carga horária semanal cumprida pelos funcionários.



5% dos questionados afirmaram que nunca ficaram após o expediente normal (Não). Outros 5% afirmaram que já permanecerem enquanto adquiriam prática no trabalho (Falta de experiência), e 90% dos questionados afirmaram não conseguiriam sair no horário previsto na semana de escrituração devido o alto número de empresas a escriturar (Excesso de serviço).

O **segundo questionamento** foi direcionado apenas aos profissionais

contábeis que afirmaram já ter permanecido após o horário de expediente previsto.

2) Caso tenha assinalado a **alternativa C** da questão anterior responda: Essas horas trabalhadas além do horário previsto você...

- a) Recebe hora extra, proporcional ao seu salário/hora;
- b) Recebe um valor qualquer estipulado pelo seu patrão;
- c) Não recebe nada, pois caso não conclua o serviço será descontado valores do seu salário.

Todos os questionados afirmaram que não receberiam valor algum (**LETRA C** - 100% das respostas), pois teriam por obrigação concluir a escrituração das empresas que estão sob suas responsabilidades, caso contrário eles custearão os ônus resultantes do não cumprimento do prazo.

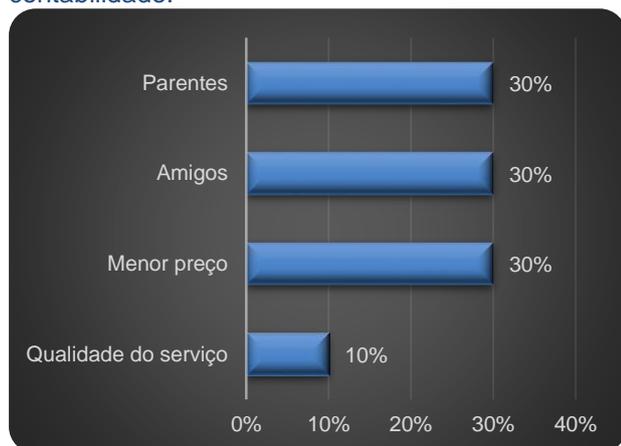
3.3 Avaliação dos responsáveis pelos serviços contábeis

O **terceiro questionário**, direcionado para a clientela dos escritórios contábeis, fora confeccionado com a intenção de que se pudesse dimensionar a forma que os serviços contábeis, assim como os responsáveis por esses serviços, estavam sendo avaliados.

O **primeiro questionamento** foi direcionado para o começo da relação cliente/escritório.

1) Qual critério você se baseou para escolher o escritório de contabilidade que lhe presta serviços?

Gráfico 6 – Critério de escolha do escritório de contabilidade.



A minoria assinalou a opção de Qualidade dos serviços, pouco menos de 10% dos questionados. Os restantes dos questionados se dividiram quase que de forma primorosa da seguinte forma: 30% assinalaram que o fator primordial para a escolha do escritório fora o menor preço dos honorários, sendo o mesmo percentual das demais opções.

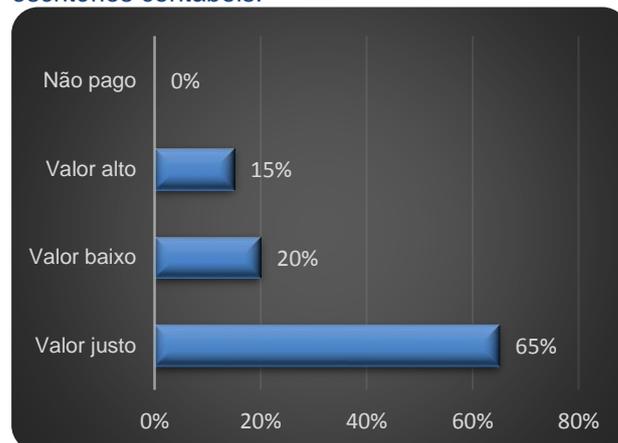
A **segunda questão** trata da forma que é visto, pelos clientes, os valores cobrados pelos escritórios contábeis.

2) Como você classificaria o valor que você paga de honorários aos escritórios contábeis?

65% dos questionados afirmaram pagar um preço justo. 20 % afirmaram

pagar um valor baixo se comparado ao mercado atual. 15% afirmaram pagar um preço alto pelos serviços. Nenhum dos questionados afirmaram não pagar nada pelos serviços contábeis.

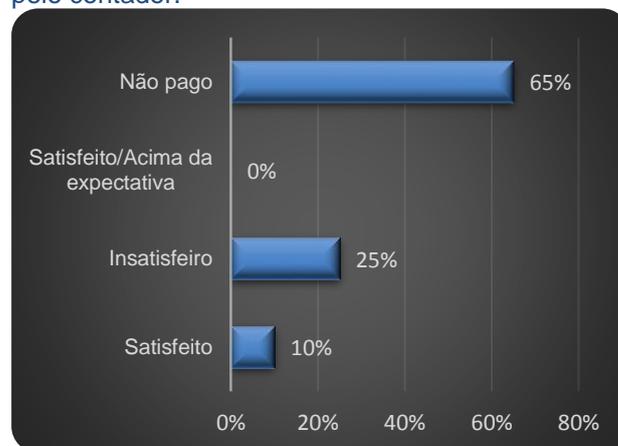
Gráfico 7 - O valor pago de honorários aos escritórios contábeis.



O **terceiro questionamento** foi referente aos serviços prestados pelos escritórios contábeis. Queríamos saber como os clientes estavam com relação a esses serviços.

3) Como você classificaria os serviços prestados pelo contador de sua empresa?

Gráfico 8 – Classificação dos serviços prestados pelo contador.



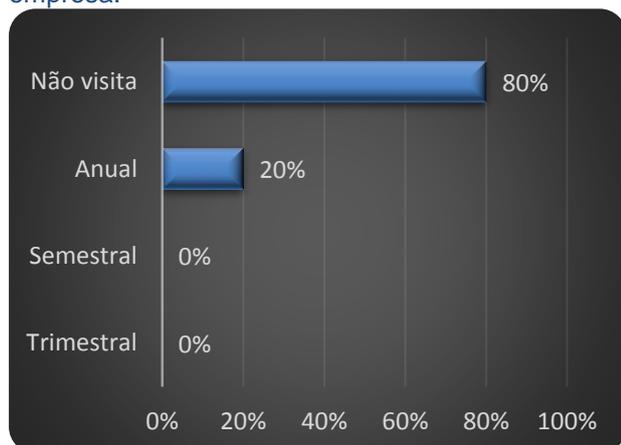
Dos questionados, 10% assinalaram a opção que afirmava que estava satisfeito e

que o escritório atendia a expectativa do questionado. 25% dos questionados assinalaram a opção que afirmava que não estaria satisfeito com os serviços do escritório escolhido, pois seria de má qualidade. Nenhum dos questionados afirmaram que os serviços prestados pelo seu escritório teriam superados suas expectativas. 65% dos entrevistados assinalaram a opção que afirma que os serviços são bem prestados, porém não atendiam as expectativas dos questionados.

O **quarto questionamento** refere-se à frequência com que os contadores responsáveis pela empresa visitariam o ponto físico da empresa (escritório).

4) Com qual frequência o seu contador visita sua empresa?

Gráfico 9 – Frequência com que o contador visita a empresa.



Nesse questionamento só foram assinaladas duas opções. 20% afirmaram que pelo menos uma vez ao ano o contador comparece na empresa, os outros 80% dos

questionados afirmaram que o contador não visitaria sua empresa.

O **quinto questionamento** apura os trabalhos prestados pelos escritórios aos olhos dos clientes.

5) Como você definiria os serviços prestados pelo seu contador?

Gráfico 10 - Serviços prestados pelo contador.

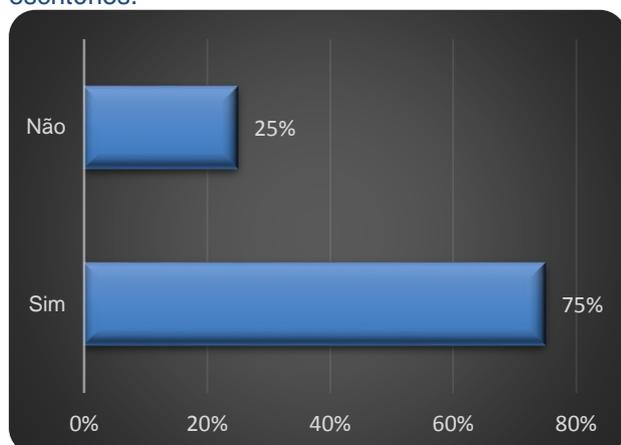


A maioria esmagadora dos questionados (84%) afirmaram que o seu contador lhe servia apenas cumprindo a parte burocrática da sua empresa. Enquanto apenas 8% dos questionados afirmaram que os contadores analisavam os movimentos de caixa e de estoque, inclusive confeccionando relatórios mensais (4%) ou auxiliavam nas tomadas de decisões (4%).

O **sexto questionamento** é direcionado a prática proibida pelo artigo sexto do código de ética do contador.

6) Alguma vez já lhe foi oferecido trabalhos contábeis por algum escritório contábil sob a oferta de cobrar valores inferiores aos cobrados por outros escritórios?

Gráfico 11 - Oferta de trabalhos contábeis por algum escritório contábil sob a oferta de cobrar valores inferiores aos cobrados por outros escritórios.



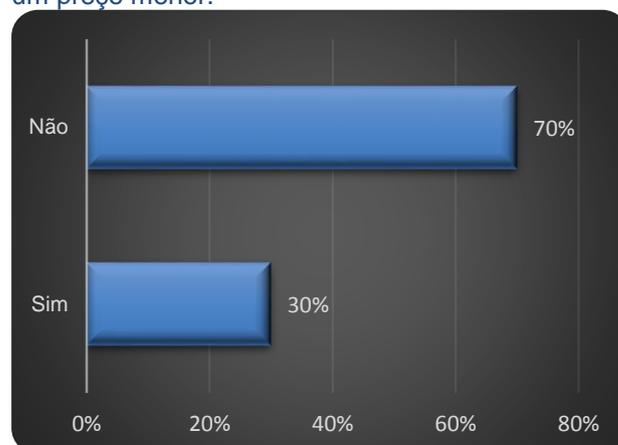
75% dos questionados afirmaram que já lhes teriam sido oferecidos melhores preços por outros escritórios. 25% afirmam que nunca teriam sido abordados por concorrentes que se utilizaram desse argumento.

A sétima e última questão do questionário destinado para os clientes buscou verificar o perfil dos clientes desses escritórios.

7) Você já fez um comparativo de preço entres os escritórios em busca de melhores preços ou já informou o orçamento a outro escritório em busca de um preço menor?

30% dos clientes questionados afirmaram que já procuraram por outros escritórios em busca de melhores preços. Já 70% afirmaram que não utilizaram este procedimento.

Gráfico 12 - Comparativo de preço entres os escritórios em busca de melhores preços ou já informou o orçamento a outro escritório em busca de um preço menor.



Em Ariquemes é grande o número de escritórios contábeis, maior ainda é a concorrência entre esses escritórios. Devido à grande oferta de serviços contábeis, as empresas se recusam a pagar certas quantias de honorários a alguns escritórios, alguns sob o argumento de que escritório “A” ou “B” cobraria menos pelos mesmos serviços. Diante desta realidade foi realizada uma verificação dentro do mercado de ofertas de serviços contábeis para se apurar qual seria a real causa dessa desvalorização.

Seria de fato o mercado que levaria os escritórios a essa prática? Seria uma possível má qualidade dos serviços prestados? Seria a própria desvalorização dada ao profissional contábil pelos donos dos escritórios? Ou seria apenas uma questão de ausência de ética por parte dos proprietários de escritórios?

A maioria dos escritórios contábeis se demonstrou bastante intolerantes a certos questionamentos, sendo que alguns vieram a contribuir de forma dosada, e outros nem se deram ao trabalho de responder os contatos feitos. Isso demonstra quão elevada esta à concorrência entres os escritórios. Apenas quatro escritórios forneceram todos os dados que fora solicitado para a confecção deste trabalho. Quando analisados os dados que foram coletados, é possível observar que em Ariquemes o termo mais adequado seria a Concorrência Predatória, pois a prática utilizada é contínua, e visa apenas à obtenção e manutenção de clientes, não visa prejudicar um ou outro concorrente momentaneamente, todos envolvidos no processo são prejudicados devido à desvalorização resultante. Foi mantido o sigilo a cerca da identificação dos colaboradores desta pesquisa, para que fosse possível obter o máximo de veracidade nos dados que foram colhidos.

Ao analisar os dados coletados é possível observar que a desvalorização ocorre, em princípio, devido ao grande número de escritórios oferecendo os mesmos serviços, já que 92% dos clientes questionados afirmaram que seus contadores limitar-se-iam apenas a efetuar a parte burocrática de sua empresa e que 90% desses contadores não visitam a

empresas de seus clientes. Percebe-se que a maioria dos escritórios contábeis não procura um diferencial para chamar a atenção e adquirir a confiança de seus clientes, fator este observando ainda no percentual das respostas ao questionamento da escolha dos escritórios pelos clientes, pois a minoria procura por serviços prestados e a maior parte se dividiu entre as opções de menor preço e a influência entre amigos e parentes.

Com o grande número de escritórios e os clientes escolhendo seus prestadores de serviço por intermédio de influências pessoais (amigos ou familiares) ou menor preço, os donos de escritórios, para se manterem concorrentes, baixam os valores dos seus honorários. Durante esta pesquisa foi localizado honorários no valor de cem reais (R\$100,00). Todos os escritórios afirmaram que se baseiam no código de ética contábil para estipular seus honorários, mas esses mesmo escritórios se contradizem a cerca desta afirmação quando, ao responder o questionamento direcionado cobrança de honorários, afirmaram que poderiam sim cobrar mais pelos serviços ou que receberiam menos que a média de valores cobrados no mercado atual. Reflexo de que isso já é quase uma unanimidade entre os escritórios é o percentual dos clientes que afirmaram estar pagando um preço justo

pelos serviços prestados (65%), pois tamanha é a quantidade de escritórios cobrando valores baixos pelos serviços, desta forma, generalizando a prática, como se fosse de fato o valor a ser cobrado.

A forma com que esses preços tiveram essa redução significativa seria explicada pela a prática predatória de parte dos escritórios, pois segundo 80% dos questionados afirmaram que pelo menos uma vez já teria sido procurados por representantes de outros escritórios, e lhes foram oferecidos honorários mais baratos, sendo ainda que 30% desses clientes afirmaram que fizeram diligências a fim de localizar supostos melhores preços levando consigo orçamentos de outros escritórios.

Uma das possibilidades de combate a esta prática seria por intermédio do CRC-RO, porém a maior parte dos representantes questionados afirmou que receberiam a visita de um representante do CRC apenas uma vez ao ano, sendo que 10% afirmaram quem não recebem visita de nenhum representante do CRC. Os que recebem afirmaram que esse representante não questionaria os valores cobrados pelos serviços, fiscalizaria apenas a qualificação dos profissionais que trabalham nesses escritórios e se estaria sendo seguida a lei na prestação de serviços contábeis, leis fiscais, trabalhistas etc.

Essa fiscalização faz se cumprir o que o CRC determina com relação a pagamentos aos funcionários, porém como reflexo a isso se pode observar que para manter o pagamento desses valores, os escritórios acabaram tendo de empregar menos profissionais e acaba sobrecarregando-os. 90% desses funcionários afirmaram que permaneceriam além do horário normal de serviço (08 horas às 12 horas e das 14 horas às 18 horas) devido o grande acúmulo de serviço na semana de escrituração e de folha de pagamento. Esses mesmos profissionais afirmaram ainda que não receberiam qualquer valor referente a este horário que permaneceriam trabalhando, pois seria obrigação dos mesmos concluírem a escrituração das empresas que lhe são dadas a responsabilidade.

Finalizando esse quesito, foi perguntado aos proprietários de escritórios contábeis se eles classificariam como antiética a concorrência em Ariquemes, sendo que 55% afirmaram que sim, pois ocorreria aviltamento nos preços dos honorários.

4 CONCLUSÕES

Mediante a análise feita dos dados colhidos com os auxílios dos questionários confeccionados, foi possível concluir que de fato ocorre em Ariquemes-RO a prática da concorrência predatória entre os



escritórios contábeis. Concorrência esta classificada como predatória devido a mesma resultar em malefícios para toda a classe contábil e não visa prejudicar algum concorrente específico. Ela consiste em aviltamento nos preços dos honorários, pois alguns escritórios chegaram ao ponto de basear-se em orçamentos de outros escritórios para fazer uma melhor oferta, isto acaba resultando na desvalorização tanto para quem pratica assim como para quem tentar manter-se em um nível classificado como ético.

As principais causas dessa prática condenável seria a falta de compromisso de alguns proprietários de escritórios que estariam apenas buscando lucros, sem levar em consideração diversos fatores, tais como satisfação dos clientes pelos serviços prestados assim como dos seus funcionários com os salários pagos e a carga de trabalho exercida.

Concluir-se que a principal forma de extinguir esta prática seria a conscientização de cada profissional contábil, para um melhoramento nos serviços prestados, como consequência, seria obtido melhor retorno financeiro para este mesmo profissional. Essa conscientização não seria uma combinação

de preços a ponto de se formar um cartel, mas sim que cada profissional cobrasse de fato o que seu trabalho vale. Buscando mais clientes, de uma forma ética, oferecendo melhores serviços, oferecendo um diferencial.

Esses profissionais teriam de manter-se em constante aprimoramento, elevando assim o nível de conhecimento teórico da classe e, conseqüentemente, elevaria a valorização dada ao profissional contábil pela sociedade. Cada profissional teria de fazer o que lhe cabe, fazer apenas uma pequena parte para que com o todo, o profissional contábil seja visto como de fato um valoroso profissional de importância elevada nas ações das empresas deste município.

Seguindo esse pensamento, a classe contábil retornaria para o princípio básico de Adam Smith, onde com a livre concorrência a sociedade em geral, prestadores de serviços e clientes, ganhariam com isso. Serviços de qualidade e melhoramento de vida do profissional, recebendo nem mais nem menos pelos seus serviços, recebendo apenas o que lhe é de direito justo, em busca de uma sociedade melhor. Respeitando os direitos dos outros e valorizando o seu.

REFERÊNCIAS

Franco H. Contabilidade geral. 23. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

Dias GMA, Moura IJL, Silva MVP. O uso dos sistemas de informações contábeis como apoio nas decisões gerenciais.

Mirshawka V. Criando valor para o cliente: a vez do Brasil. São Paulo: Makron Booksdo Brasil, 1993.

Montoro, André. Ética empresarial. Disponível em :http://www.eticaempresarial.com.br/site/pg.asp?pagina_detalle_artigo&codigo=341&nomecat=n&nomeart=s&tit_pagina=ENTREVISTAS

DE CONTABILIDADE, Conselho Federal. Código de ética do profissional contabilista.

Resolução, v. 803, p. 96, 1996. Disponível em:

http://www.oas.org/juridico/portuguese/mesicic3_bra_codigo_etica.pdf

Araujo AJVD, Quelhas OLG. Gestão do relacionamento com os clientes: uma estratégia de fidelização. Boletim Técnico Organização & Estratégia [Internet]. 2005. [acesso em 2018 fev 7]; n. 1, p. 35-57, 2005.

Pavezi N, Flores D, Perez CB. Proposição de um conjunto de metadados para descrição de arquivos fotográficos considerado a Nobrade e a Seiades. Transinfo [Internet]. 2009 [acesso em 2010 nov 8]; 21(3): 197-205. Disponível em: <http://revista.puccampinas.edu.br/transinfo/search.php?op=search&query=metadados&limit=all>

Como citar (Vancouver)

Oliveira TVM. A concorrência predatória nos escritórios de contabilidade no município de Ariquemes-RO. Rev Cient Fac Educ e Meio Ambiente [Internet]. 2017;8(2):1-16. DOI: <http://dx.doi.org/10.31072/rcf.v2i8.554>

APÊNDICES

APÊNDICE A - Questionários Escritórios

1) Qual critério você utiliza quando formula o valor de honorário para uma empresa?

2) Com relação os honorários recebidos, você poderia afirmar que...

A) Poderia receber mais pelos meus serviços.

B) Recebo o valor justo.

C) Recebo mais que o valor de mercado.

D) Recebo menos que o valor de mercado.

3) Com qual frequência um representante do CRC-RO visita sua empresa?

A) Uma vez a cada três meses.

B) Uma vez a cada seis meses.

C) Uma vez ao ano.

D) Não visita a minha empresa.

4) Como você classificaria a atuação do Conselho Regional de Contabilidade em Ariquemes?

A) Boa. Eles são atuantes.

B) Ruim. A fiscalização não é de qualidade e deixam a desejar em alguns aspectos.

C) Péssima. A fiscalização realizada não condiz com a realidade em Ariquemes.

D) Excelente. A fiscalização é bem realizada, se fazem presentes nas fiscalizações que lhe cabem.

5) Como você classificaria a concorrência entres os escritórios de contabilidade em Ariquemes?



- A) Ética, pois a concorrência faz com que busquemos melhorar os serviços prestados.
- B) Normal, como em todo mercado em que exista concorrência.
- C) Antiética. Pois alguns escritórios praticam aviltamento para obter maior número de clientes.

APÊNDICE B - Questionários Funcionários

1) Na semana de fechamento das escriturações empresariais, já permaneceu alguma vez no escritório por serviço acumulado?

2) Caso tenha assinalado a alternativa C da questão anterior responda: Essas horas trabalhadas além do horário previsto você...

- A) Recebe hora extra, proporcional ao seu salário/hora.
- B) Recebe um valor qualquer estipulado pelo seu patrão.
- C) Não recebe nada, pois caso não conclua o serviço será descontado valores do seu salário.

APÊNDICE C - Questionários Clientes

1) Qual critério você se baseou para escolher o escritório de contabilidade que lhe presta serviços?

- A) Qualidade dos serviços prestados
- B) Menor preço dos honorários
- C) Confiança no proprietário (Amigo)

- D) Confiança no proprietário (Parente)

2) Você considera justo o valor que você paga de honorários contábeis?

- A) Pago um valor justo.
- B) Pago um valor baixo.
- C) Pago um valor alto.
- D) Não pago nada.

3) Como você classificaria os serviços prestados pelo contador de sua empresa?

- A) Estou satisfeito, o serviço é bem prestado e atende as minhas expectativas.
- B) Estou insatisfeito, o serviço não é de qualidade.
- C) Estou satisfeito, o serviço é bem prestado e vai além das minhas expectativas.
- D) O serviço é bem prestado, porém não atende as minhas expectativas.

4) Com qual frequência o seu contador visita sua empresa?

- A) Uma vez a cada três meses.
- B) Uma vez a cada seis meses.
- C) Uma vez ao ano.
- D) Não visita a minha empresa.

5) Como você definiria os serviços prestados pelo seu contador?

- A) Ele cuida apenas da parte burocrática da minha empresa e do departamento de pessoal.
- B) Ele analisa todos os movimentos de caixa e de estoque e constantemente me passa um relatório onde posso acompanhar a real situação da minha empresa.



C) Ele me auxilia nas tomadas de decisões e antecipa o que casa decisão tomada possa resultar para a empresa.

6) Alguma vez já lhe foi oferecido trabalhos contábeis por algum outro escritório contábil?

7) Você já fez um comparativo de preço entres os escritórios em busca de melhores preços ou já informou o orçamento a outro escritório em busca de um preço menor?